

Zvláštní podmínky pro individuální služby českým exportérům

1. Tyto Zvláštní podmínky vydané Českou agenturou na podporu obchodu, se sídlem: Dittrichova 21, 128 01 Praha 2, IČ: 00001171, příspěvková organizace nezapsaná v obchodním rejstříku (dále jen „CT“) upravují některá práva a povinnosti v souvislosti se smlouvou o poskytování služeb uzavřenou mezi Klientem a CT (dále jen „smlouva“) dle Všeobecných obchodních podmínek pro poskytování individuálních služeb českým exportérům (dále jen „VOP“).

2. Tyto Zvláštní podmínky platí výlučně pro Klienty, kteří si objednali u CT některou ze služeb uvedených v Příloze č. 1 těchto Zvláštních podmínek.

3. Pojmy:

Šance pro úspěšný export - je program CT zaměřený na podporu exportu podnikatelských subjektů do zahraničí

Realizovaný obchodní případ - Klientem potvrzený kontrahovaný nebo realizovaný vývoz na podkladě využití individuálních služeb Agentury dle odstavce 2 těchto Zvláštních podmínek.

Budoucí služba – následující Klientem objednaná služba zahraniční kanceláře dle vlastního výběru Klienta, na niž vznikl Klientovi dle těchto Zvláštních podmínek nárok

Sleva na budoucí službu – sleva ve výši 100% ceny původní služby na budoucí službu dle těchto Zvláštních podmínek.

4. Klientovi vznikne nárok na slevu na budoucí službu v případě, budou-li kumulativně splněny následující podmínky:

a. Objedná-li si Klient od CT některou z individuálních asistenčních služeb specifikovaných v odst. 2 těchto Zvláštních podmínek;

b. Na podkladě realizace objednané služby dojde k realizaci obchodního případu, tzn. k vývozu zboží/služeb v minimální výši v přepočtu 250.000,- Kč (kurz ČNB ke dni uskutečnění obchodního případu);

c. Poskytne-li Klient CT informace k realizovanému obchodnímu případu v rozsahu formuláře, který tvoří Přílohu č. 2 těchto Zvláštních podmínek;

d. Poskytne-li Klient CT svůj výslovný souhlas s medializací realizovaného obchodního případu v rozsahu informací poskytnutých dle písmene c) tohoto odstavce.

5. Klient bude CT o vzniku nároku na slevu na budoucí službu poskytovanou CT dle uzavřené smlouvy informován písemnou formou ve lhůtě do 12 měsíců od vystavení konečného daňového dokladu za provedenou službu Klientovi ze strany CT.

6. Nárok na slevu z ceny následující budoucí služby některé ze zahraničních kanceláří dle vlastního výběru Klienta lze uplatnit u CT ve lhůtě do 6 měsíců od data oznámení vzniku nároku na slevu Klientovi.

7. Nebude-li ve lhůtě uvedené v odst. 6 těchto Zvláštních podmínek Klientem nárok na slevu z ceny budoucí služby uplatněn a/nebo nebude-li v této lhůtě Klientem u CT objednána žádná budoucí služba, nárok na slevu zaniká a po uplynutí této lhůty ji nebude možno již využít.

8. Nárok na slevu je Klient povinen uplatnit tak, že CT předloží písemné oznámení o vzniku nároku na slevu, které od CT obdržel, a to nejpozději do doby vystavení nabídky. Tato mu bude CT na celkovou cenu objednané služby započtena a to tak, že CT vystaví Klientovi nabídku na individuální službu, z jejíž ceny bude nárok odpočten.

9. Podpisem / akceptací nabídky Klientem na službu s uvedeným nárokem na slevu se tato začíná čerpat a následná fakturace za individuální službu toto respektuje.

10. Obsah smlouvy je dán kromě ujednání uvedených přímo ve smlouvě samotné též VOP a těmito Zvláštními podmínkami.

11. Tyto Zvláštní podmínky mají přednost před VOP. Ve věci práv a povinností neupravených těmito Zvláštními podmínkami se přiměřeně použijí ustanovení VOP a/nebo Smlouvy, s výjimkou těch ustanovení, která není možno vzhledem ke své povaze pro shora uvedené služby použít.

12. Tyto Zvláštní podmínky jsou nedílnou součástí Smlouvy a platí po celou dobu platnosti smluvního vztahu mezi Klientem a CT založeného smlouvou, a to až do úplného vypořádání vzájemných práv a

povinností smluvních stran vyplývajících ze smlouvy a/nebo do doby ukončení programu Šance pro úspěšný export, k němuž jsou výslovně vázány.

13. Agentura je oprávněna kdykoliv doplňovat a měnit tyto Zvláštní podmínky. O této skutečnosti je povinna Klienta písemně informovat.

14. Agentura je oprávněna kdykoliv jednostranně ukončit program Šance pro úspěšný export.

15. Nedílnou součástí těchto Zvláštních podmínek je:

- Příloha č. 1 – Služby CzechTrade zařazené do programu
- Příloha č. 2 – Formulář úspěšného případu CzechTrade

16. Tyto Zvláštní podmínky vydané ve smyslu ustanovení § 1752 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, v platném znění a ostatní části Smlouvy se řídí právním řádem České republiky.

17. Platné znění VOP, těchto Zvláštních podmínek a aktuální nabídka poskytovaných služeb je k dispozici na webovém rozhraní Agentury:

http://www.czechtrade.cz/d/documents/01/4-nase-sluzby/Obchodni-podminky/Vseobecne-obchodni-podminky_2016.pdf a

http://www.czechtrade.cz/d/documents/01/4-nase-sluzby/Zvlastni_podminky_SUE.pdf.

18. Tyto Zvláštní podmínky nabývají platnosti a účinnosti dne 1.7.2016. Účinnost těchto Zvláštních podmínek končí nejpozději v den, kdy bude CT program Šance pro úspěšný export ukončen.

Služby CzechTrade

pro zařazení do programu Šance pro úspěšný export

Název služby (ID)	Popis/rozsah služby
Detailní cílený průzkum trhu (ID 6)	- Zjištění informací o konkurenci (konkurenční skupiny, pozice značek na trhu) - Základní cenový průzkum (s ohledem na dostupnost informací u konkrétního výrobku či služby) - Identifikace distribučních kanálů - Doporučení vhodné formy vstupu na trh, možnosti založení společnosti, právní formy - Další informace dle individuálního zadání klienta
Průzkum veletrhu (ID 7)	Zajištění prezentačních materiálů, katalogů a kontaktů u firem ve sledovaném oboru dle zadaných kritérií
Zjištění bonity zahraničních obchodních partnerů (ID 8)	- Zprostředkování relevantní informace od renomovaných specializovaných agentur - Přidanou hodnotou je překlad a interpretace zjištěných informací dle sledovaných parametrů
Organizace obchodních jednání (ID 9)	- Zprostředkování a organizace obchodních schůzek klienta se zainteresovanými zahraničními firmami - Itinerář schůzek - Zajištění logistiky plus případné asistence a tlumočení při jednáních dle požadavku klienta
Oslovení potenciálního obchodního partnera a ověření zájmu o výrobek/službu (ID 10)	- Zjištění obchodních kontaktů dle zadaných kritérií (specifikace cílových skupin) a rozsahu z místních databází a dalších informačních zdrojů - Aktualizace kontaktních údajů a zjištění kompetentních osob - Oslovení vyhledaných firem a prezentace nabídky produktů klienta - Distribuce propagačních materiálů klienta (emilem i poštou) potenciálním zájemcům - Opětovné oslovení a následné zjištění zájmu o produkt - Zjištění důvodů nezájmu o nabídku, pokud je to možné - Doporučení dalšího postupu - Zpracování závěrečné zprávy
Analýza teritoria (ID 12)	Analýza nabízí komplexní pohled na vybrané teritorium, obor a podmínky pro podnikání a je nabízena v této struktuře: Charakteristika trhu a ekonomická situace

Název služby (ID)	Popis/rozsah služby
	• Základní ekonomické a statistické údaje, struktura výkonnosti ekonomiky • Zahraniční obchod a informace o postavení ČR na trhu • Analýza může být doplněna o další informace dle individuálních požadavků klienta
Analýza trendů a obchodních příležitostí (ID 13)	Analýza zaměřená na potenciál vybraných komodit na určitém trhu: • Aktuální informace a data o vývoji trhu • Identifikace hrozeb a příležitostí, oborové trendové ukazatele, potenciální možnosti, budoucí příležitosti • Analýza může být doplněna o další informace dle individuálních požadavků klienta

Formulář úspěšného případu CzechTrade

pro zařazení do programu Šance pro úspěšný export

Parametry hodnocení úspěšného případu	Specifikace parametru
Teritorium vývozu	<i>Do jaké země nebo oblasti Vaše firma vyvezla?</i>
Hodnota vývozu	<i>O jakou částku se jednalo v rámci realizovaného vývozu nebo uzavřeného kontraktu?</i>
Předmět vývozu	<i>Jaký produkt nebo službu Vaše firma vyvezla? (podrobný popis, upozornění na jedinečnost, konkurenční výhodu atd.)</i>
Úspěch vývozu	<i>Proč Vaše firma uspěla na daném trhu? (kromě dobré kvality a konkurenceschopné ceny popište prosím, co konkrétně vedlo k uzavření kontraktu, co musela Vaše firma udělat, aby uspěla a získala zahraniční zakázku – např. rychlost jednání, znalost místního prostředí, přítomnost v teritoriu atd.)</i>
Spolupráce s CzechTrade	<i>Popište prosím spolupráci Vaší firmy s CzechTrade – jaká byla Vaše výchozí situace jako klienta CzechTrade, proč Vaše firma oslovila právě CzechTrade, jaké byly Vaše cíle a exportní záměry, jaké služby realizoval CzechTrade pro Vaši firmu, jaký přínos pro Vás tato spolupráce měla atd.</i>
Kontaktní osoba	<i>Uveďte prosím kontakt na pracovníka Vaší firmy (marketing, PR, obchodní oddělení, jednatel atd.), který upřesní informace a se kterým bude dojednána medializace úspěšného případu.</i>